

La Imagen y Personalidad de Éxito

SU IMAGEN. SU MEJOR ARGUMENTO:

- La imagen, ¿algo superficial?
- Importancia

- La autoimagen
- Poderoso proceso mental que influye en la dirección de nuestra vida.
- Fija los límites de nuestro logro y define lo que podemos y no podemos hacer.

www.rrhh-web.com

SU IMAGEN. SU MEJOR ARGUMENTO:

- Los sentimientos y el comportamiento son congruentes con la imagen.
 - Quien se cree un fracaso probablemente encuentre una forma de fracasar”
- Mientras mas positiva sea su autoimagen mayores serán las posibilidades de alcanzar el éxito.

www.rrhh-web.com

Se puede cambiar la autoimagen?

- Sì no hay edad ni limite para alcanzar nuevos triunfos.
- La “alta autoestima” es un pre-requisito.
- “YO MISMO S.A.” VALORACION DE SI MISMO, LO MAS IMPORTANTE!!!
- Verme en el espejo e identificar que proyecto antes de salir de casa.
- Sin importar el que dirán, solo lo que yo quiero alcanzar “mis metas”

www.rrhh-web.com

Cómo puede desarrollarse una autoestima más positiva

- Enfóquese en el futuro y deje de preocuparse demasiado de los errores pasados. “CLUB DE LAS LAGRIMAS PERPETUAS”.
- Desarrolle sus habilidades
 - Eficiencia
 - Eficacia
- Aprenda a desarrollar una actitud mental positiva.
 - Relacionarse con gente positiva,
 - Evitar los comentarios negativos con relación a otros que no conozco.

www.rrhh-web.com

Cómo puede desarrollarse una autoestima más positiva

- Fíjese metas y alcáncelas
 - Nuestra autoimagen mejora si nos fijamos metas y alcanzarlas.
 - Metas:
 - Escriba sus metas definidas, léalas y piense en ellas con emoción
 - Trabaje para lograr ejecutarlas
 - Disfrute su logro

www.rrhh-web.com

TALLER No.1

ESCRIBA SUS METAS EN LOS DIFERENTES ROLES:

- PROFESIONAL
- MADRE
- ESPOSA
- MUJER

www.rrhh-web.com

LENGUAJE CORPORAL



www.rrhh-web.com

¿QUÉ COMUNICA SU PERSONA SIN HABLAR?

1 ¿Cómo venderse usted mismo?

Pasos a seguir para venderse usted mismo:

- a. Nunca haga nada, en ningún lado, de lo cual se sienta después avergonzado.
- b. Tenga una actitud tal hacia la vida de manera que estaría contento de tener un amigo como usted.
- c. También hay que actuar, vestir, y pensar como triunfadores.

www.rrhh-web.com

El efecto del lenguaje corporal

- Es una forma de comunicación no verbal definida como “mensaje sin palabras y mensajes silenciosos”.
- Solo un 10% de nuestra comprensión viene de las palabras que dijo la otra persona

www.rrhh-web.com

El efecto del lenguaje corporal

- Un 40% de nuestro conocimiento viene de lo que escuchamos.
- Todo mensaje hablado proviene no de lo que decimos sino “cómo lo decimos”

www.rrhh-web.com

LO QUE COMUNICA SU CUERPO:

1. ¿Tiene usted magia corporal?
 - ¿Qué es el porte?
3. Arreglo personal (cabello, manos



www.rrhh-web.com

LENGUAJE SUPERFICIAL

¿Qué es la proyección de imagen?

- Es la suma de muchos factores no verbales:
 - La confianza que comunica la voz
 - La ropa
 - La postura
 - Los modales
 - El estilo de comunicación (sonrisa amable)

www.rrhh-web.com

El porte

- Todos hacemos entradas durante nuestros días, al ingresar a la oficina, una tienda un salón de reuniones. Y cada vez que lo hacemos, alguien nos esta observando, midiéndonos y clasificando nuestra apariencia, hasta nuestra inteligencia en unos cuantos segundos.
- Uno puede comunicar confianza con pasos firmes, buena postura y una sonrisa amistosa.

www.rrhh-web.com

Elementos del lenguaje superficial

- Se define como un patrón de impresiones inmediatas basadas en la apariencia.
- La ropa que vestimos (estilo y colores)
- El largo y etilo de peinado
- Los perfumes que usamos
- El calzado
- Las joyas que usamos
- Todo se combina para hacer una declaración a cerca de nosotros a otras personas.

www.rrhh-web.com

Taller No.2

Correcciones en el Vestir

Estrategias para la superación personal

Practique lo siguiente:

- Reconózcase usted mismo: Darse un reconocimiento por los éxitos logrados.
- Reconozca a otros: “En el acto de construir a otros nos construimos a nosotros mismos”.

www.rrhh-web.com

Practique lo siguiente:

- Use su imaginación: Capacidad de visualizar lo que puede ser y proyectar esa visión.
- Practiqué la determinación: Cuando nos alejamos de tareas difíciles , fijamos el precedente para un fracaso

www.rrhh-web.com

Si deseas bajar esta presentación en formato PDF, powerpoint o si quieres conocer más sobre empleo, recursos humanos y gestión empresarial, visita la página:

www.rrhh-web.com